



宿春礼 张保文◎编著

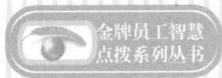
Mentality Determines Outlet

# 思路 决定出路

拥有好的思路，就能够在迷雾中看清目标，  
在众多资源中发现自己的独特优势。

**找对思路，做企业不可或缺的金牌员工**

华夏出版社



# 思路 决定出路

宿春礼 张保文◎编著

华夏出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

思路决定出路 / 宿春礼, 张保文编著. —北京: 华夏出版社,  
2008.4

(金牌员工智慧点拨系列丛书)

ISBN 978-7-5080-4596-2

I. 思… II. ①宿…②张… III. 成功心理学—通俗读物  
IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 029469 号



出品策划

网 址 <http://www.xinhua bookstore.com>

策划统筹 新华文轩

## 思路决定出路

---

作 者 宿春礼 张保文

责任编辑 武春玲

出版发行 华夏出版社

(北京市东直门外香河园北里4号 邮编: 100028)

总 经 销 四川新华文轩连锁股份有限公司

印 刷 北京通州皇家印刷厂

开 本 787 × 1092 1/16

印 张 10.25

字 数 202千字

版 次 2008年5月第1版 2008年5月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-5080-4596-2

定 价 24.80元

---

本版图书凡印刷、装订错误, 可及时向我社发行部调换

## 前言

工作与生活中常常会遇到这样的情景：

当你面对一个问题的时候，总是觉得这太难了，怎么也想不出解决的办法。

当你着急想去做一件事的时候，总是有许许多多的障碍横在你的眼前，让你难以跨越。

当你想要做成一番大事业的时候，却发现手中的资源少得可怜，对你有利的条件更是几乎没有，很难做大做强。

如果以上这些问题你都碰到过，那么毫无疑问，你已经遇到了发展的瓶颈，是急需突破的时候了。

这个时候我们该怎么办呢？我们该如何用极其有限的条件把事情办得最快最好呢？

答案就是——思路决定出路：拥有了好的思路，就能够在迷雾中看清目标，在众多资源中发现自己的独特优势。

一家建筑公司的经理忽然收到一份购买两只小白鼠的账单，不由得好奇奇怪。原来这两只老鼠是他的一个员工买的。他把那个员工叫来，问他为什么要买两只小白鼠。

员工回答道：“上星期我们公司去修的那所房子，要安装新电线。我们要把电线穿过一根 10 米长，但直径只有 2.5 厘米的管道，而且管道砌在砖墙里并且弯了 4 个弯。我们当中谁也想不出怎么让电线穿过去，最后我想到一个好主意。

“我到商店买来两只小白鼠，一公一母。然后我把一根线绑在公鼠身上并把它放到管子的一端。另一名工作人员则把那只母鼠放在管子的另一端，逗它吱吱叫。公鼠听到母鼠的叫声，便沿着管子跑去救它。公鼠沿着管子跑，身后的那根线也被拖着跑。之前，我已把电线拴在线上，小公鼠就拉着线和电线跑过了整个管道。”

这个员工的思维非同一般。他用智慧解决了问题，相信也叩开了被经理青睐

的大门。

美国著名地质学家华莱士在总结其一生成败经验的著作《找油的哲学》中这样写道：“找油的地方就在人的大脑中。”他提出了一个著名的观点：人的大脑里蕴藏着丰富的宝藏，而思路是其中最珍贵的资源。

2000年，有人卖一块铜，喊价竟然高达28万美元。一些记者很好奇，后来得知，原来要价的这个人是个艺术家。不过，不管怎样，对于一块只值9美元的破铜块，他的要价无疑是个天价。为此，他被请进了电视台，向人们讲述了他的道理。他认为：一块铜，价值9美元，如果做成门把手，价值就增加为21美元；如果制成纪念碑，价值就应该增加为28万美元。他的创意打动了华尔街的一位金融家，结果那块只值9美元的铜块被制成了一尊优美的铜像，成为一位成功人士的纪念碑，最后的价值增加到30万美元。

从9美元到30万美元之间的差距，可以归结为思考的结晶，创造力的体现，或者说这中间的差价，就是思维的价值、创造力的价值。由此，我们不难看出，思路对我们的工作和生活有多么重要。在现实生活中，善于思考问题、善于改变思路的人，总能在困境中寻找解决问题的方法，在成功无望的时候创造出柳暗花明的奇迹。

市场经济的规律告诉我们：只有思路常新才有出路。成功的喜悦从来都是属于那些思路常新、不落俗套的人们。

要想在职场中大展宏图，关键在于你的头脑中是否形成了正确的思路，并是否下决心为之付出努力。超级富豪比尔·盖茨、股神巴菲特、科学奇才霍金等无数杰出人物为我们树立了一个个好的榜样。即使我们不知道与别人的差距有多大，也要知道，成功与失败之间、幸福与不幸之间，往往只有一步之遥。只要你拥有好的思路，幸福将触手可及；若你迂腐不化，成功则遥遥无期。

本书传达了许多极具指导意义的观念和想法，也有许多引人入胜的例子。本书汇聚了大量关于成功的思路和寻找思路的策略，它可以为你的职业生涯提供实用而富有创意的忠告和建议。阅读本书并思考本书，它将为你扫除心灵迷雾，指引成功之路。相信只要你拥有好的思路，并且勇于付诸实施，你的人生将更加灿烂辉煌！

# 目 录

## 第一章 思路有多远，就能走多远

思路决定出路 / 002

思路有多远，就能走多远 / 004

要改变处境，先改变思路 / 006

有“思路”者事竟成 / 008

换个好思路，拥有好出路 / 010

## 第二章 转换思路，四两就能拨千斤

转换思路，四两就能拨千斤 / 014

三分苦干，七分巧干 / 015

不止一条路通往成功 / 018

小聪明也能变大智慧 / 021

成功就在拐弯处 / 023

## 第三章 用智慧去工作，就能改变命运

有智慧就能改变命运 / 028

智者找助力，愚者找阻力 / 030

思考一切，成就一切 / 032

“分”是一种大智慧 / 034

站在巨人的肩膀上超越 / 036

## 第四章 一个好创意胜过千万张订单

不可替代的创意，不可替代的员工 / 040

一个好创意胜过千万张订单 / 042

创新帮你解决棘手难题 / 045

要创意，不必按常理出牌 / 048

最优秀之人必是开辟新路之人 / 051

## 第五章 甩掉“金科玉律”的束缚

新思路源于打破常规 / 056

甩掉“金科玉律”的束缚 / 059

别让思维的链条困住你 / 062

走别人没走过的路 / 064

放弃对“权威”的膜拜 / 066

## 第六章 改写工作中的“不可能”

没有想象的那么难 / 070

把“NO”变成“ON” / 072

拒绝说“办不到” / 074

一切皆有可能 / 077

找到思路，“蚂蚁”也能变“大象” / 079

## 第七章 只要精神不滑坡，方法总比困难多

只要精神不滑坡，方法总比困难多 / 084

逆境之中寻找出路 / 087

拥有把负变正的力量 / 089

从失败中汲取经验教训 / 091

激荡心灵的宝藏 / 094

## 第八章 有一种境界叫变通

变通，让你更好地实现目标 / 100

变则通，通则久 / 102

“恐龙族”的改变之痛 / 105

取得最终的胜利才是根本 / 107

变通的五大常胜之法 / 109

## 第九章 “会做”更要“敢做”

你最需要突破的是自己 / 116

摆脱你的“约拿情结” / 118

敢于冒险才能成就非凡 / 120

风险与机遇并存 / 122

只有头脑清醒，才会想出好办法 / 124

## 第十章 别把简单的问题复杂化

别把简单的问题复杂化 / 128

发现问题的关键，培养重点思维 / 130

用奥卡姆剃刀剃去“旁枝末节” / 132

专注于心，高效、快速地完成任任务 / 135

化繁为简，提高效率 / 138

## 第十一章 合理的是锻炼，不合理的是磨炼

抱怨越多的人离成功越远 / 142

成功，只需你再坚持一下 / 145

美丽的奇迹来自脚踏实地的努力 / 147

有准备，才有成功的机会 / 148

像狼一样拥有绝对消化的能力 / 151



第一章  
思路有多远，就能走多远

Mentality Determines Outlet

## 思路决定出路

在工作中，我们总会遇到各种条件的限制，但我们的思路绝不能被钳制住，只要思路是活的，就一定能找到出路。

在现实生活中，一个人的思路往往决定了他会向哪个方向走，而他又会向前走多远。如果缺乏好的思路，即使他再聪明、再有抱负，也会和成功失之交臂。拥有了好的思路，就能够在迷雾中看清目标，在众多资源中发现自己的独特优势。

1916年，犹他州的弗纳尔镇非常渴望修建一座砖砌的银行。这个银行将是小镇上的第一家银行。镇长买好了地，备好了建筑图纸，万事俱备，只差砖还没有着落。

这时，障碍出现了。这是一个致命的障碍，由于它，整个工程将毁于一旦：从盐湖城用火车运砖到这里，每磅要2.5美元。这个昂贵的价格将断送掉一切：没有足够的砖，也就不会有银行了。

一位商人绞尽脑汁想出了一个看起来近乎愚蠢的主意：邮寄砖！

结果是：包裹每磅1.05美元，比用火车运送便宜了一半的价钱。事实上，不仅价格便宜了一半，所谓邮寄过来的砖和火车运过来用的竟是同一班列车！而就是这么一个货运和邮递之间的价格差异使情况完全不同了。

几周之内，邮寄的包裹像洪水般涌入小镇。每个包裹7块砖，刚好可以不超重。这样，弗纳尔镇的居民很骄傲地拥有了他们的第一家银行。而且，这家银行全部是用邮寄过来的砖盖起来的。

可见，面对难题，换一种思路，则事事可为。一切“不可能”都有可能被你开动的大脑机器所粉碎。

1988年10月27日，秘鲁的一艘潜水艇在公海上被一艘日本商船撞沉。船长及其他6人死亡，24人逃离险境，还有22人正随潜艇渐渐下沉。大家推举老船

员詹特斯为临时船长，研究逃生办法。时间一分一秒地过去，有些人绝望了。詹特斯决定冒险——用发射鱼雷的方法将人一个个地发射出去。然而，这样做太危险了，人被发射后要承受巨大的压力，弄不好还要留下终生难以治愈的“沉箱病”。这时潜艇已入海中33米，把人射出海面需要3秒，不能再犹豫了。詹特斯告诉大家进入鱼雷弹口前，尽量把腔内的空气排净，否则人的肺会像气球一样在发射中爆炸。结果，这22人中除一人脑出血外，都安全地返回了海面，得以死里逃生。

有些事情看似复杂或者很难，但只要能够开动脑筋，转变一下思路，就可能轻松地解决。

思路决定出路。善于思考，善于变通，你就会巧做别人眼中的棘手事。

湖北有一位商人，从报上得知广州缺鸭蛋。但从外地贩购鸭蛋又存在运输、破损等难题。情急之下，他灵机一动，在广州郊区租了一个场地，将湖北大批的鸭子空运到广州，成功地经销鲜鸭蛋，在满足了广州人吃鸭蛋愿望的同时，自己也发了一笔财。

有家旅馆的后山一片荒凉，尚待开发，但开发费用难以承受。该旅馆老板灵机一动，贴出海报，增设“植树留念”服务项目，只花10元钱的树苗费和工具租金，游客就可以在后山植树，并给所植的树上挂纪念牌。游客们纷纷响应，不久荒山上就栽满了树，该老板不但没花一分钱，反而净赚数十万。

天无绝人之路。真正聪明的人会充分开动大脑，顺着好的思维方式，走向成功的快捷之路。

在现实生活中，善于思考问题、善于改变思路的人总能给自己赢得让人们发现自己才华的机遇，在成功无望的时候创造出柳暗花明的奇迹。

一个人，在人生的各个阶段，难免遇到各种不如意的事，而且并不是所有的问题都有好的解决方法，可是人们可以选择不同的方法解决这些事，就会得到不同的结果，这就是思路不同带来的。

正面心态，积极思维，对于任何人来说都是至关重要的。任何人都应该而且可以拥有积极、向上的心态，并且用这种心态去思考自己面临的问题。

在工作中也是如此，你总会遇到各种条件的限制，但你的思路绝不能被钳制住，只要思路是活的，就一定能找到出路。

## 思路有多远，就能走多远

只有看到别人看不见的事物的人，才能做到别人做不到的事情。

戴高乐说：“眼睛所到之处，是成功到达的地方，唯有伟大的人才能成就伟大的事，他们之所以伟大，是因为决心要做出伟大的事。”

教田径的老师会告诉你：“跳远的时候，眼睛要看着远处，你才会跳得更远。”

一个人要想成就一番大的事业，没有远见是不行的，站得高，看得远。只有拥有深邃的思想和广阔的视野，按照既定的目标，坚持不懈，到最后，他才会获得成功。

在现实生活中，远见卓识将给你的生活和工作带来极大的好处。

凯瑟琳·罗甘说：“远见告诉我们可能会得到什么东西，远见召唤我们去行动。心中有了一幅宏图，我们就能从一个成就走向另一个成就，把身边的物质条件作为跳板，跳向更高、更好的境界。这样，我们就拥有了无可衡量的永恒价值。”

远见会给你带来巨大的利益，会为你打开机会之门。

远见会增强你人生发展的潜力。要知道，一个人越有远见，他就越有潜能。

一方面，远见会使你的工作与生活轻松愉快。它赋予你成就感，赋予你乐趣。当那些小小的成绩为更大的目标服务时，每一项任务都成了一幅更大的图画的重要组成部分。

另一方面，远见会给你的工作增添价值。同样，当我们的工作是实现远见的一部分时，每一项任务都具有价值。哪怕是最单调的任务也会给你满足感，因为你看到更大的目标正在实现。

如果你有远见，那么你实现目标的机会就会大大增加。美国商界有句名言：“愚者赚今朝，智者赚明天。”一切成功的企业家，每天必定用80%的时间考虑企业的明天，20%的时间用于处理日常事务。着眼于明天，不失时机地发掘或改进产品或服务，满足消费者新的需求，就可能独占鳌头，形成“风景这边独好”的佳境。

19世纪80年代，约翰·洛克菲勒已经以他独有的魄力和手段控制了美国的石油资源，这一成就主要受益于他那从创业中锻炼出来的预见能力和冒险胆略。1859年，当美国出现第一口油井时，洛克菲勒就从当时的石油热潮中看到了这项风险事业是有利可图的。他在与对手争购安德鲁斯-克拉克公司的股权中表现出了非凡的冒险精神。拍卖从500美元开始，洛克菲勒每次都比对手出价高，当达到5万美元时，双方都知道，标价已经大大超出石油公司的实际价值，但洛克菲勒满怀信心，决意要买下这家公司。当对方最后出价7.2万美元时，洛克菲勒毫不迟疑地出价7.25万美元，最终战胜了对手。

年仅26岁的洛克菲勒开始经营起当时风险很大的石油生意。当他所经营的标准石油公司在激烈的市场竞争中控制了美国市场上炼制石油的90%时，他并没有停止冒险行为。19世纪80年代，利马发现一个大油田，因为含碳量高，人们称之为“酸油”。当时没有人能找到一种有效的办法提炼它，因此一桶只卖15美分。洛克菲勒预见到这种石油总有一天能找到提炼方法，坚信它的潜在价值是巨大的，所以执意要买下这个油田。当时他的这个建议遭到董事会多数人的坚决反对，洛克菲勒说：“我将冒个人风险，自己拿出钱去购买这个油田，如果必要，拿出200万、300万。”洛克菲勒的决心终于迫使董事们同意了他的决策。结果，不到两年时间，洛克菲勒就找到了炼制这种酸油的方法，油价由每桶15美分涨到1美元，标准石油公司在那里建造了当时世界上最大的炼油厂，赢利猛增到几亿美元。

远见就是在人类的巨大画卷中洞察到未来的情景。只有看到别人看不见的事物的人，才能做到别人做不到的事情。

远见是成功者必备的素质之一，每一个渴望成功的人都要有意识地培养自己的远见能力。如果你认定自己不能成功，就局限了自己的远见。不管有什么问题、逆境和障碍，只要长期不懈地努力，就能实现自己的梦想。

## 要改变处境，先改变思路

成功与失败，富有与贫穷，只不过一念之差。要想改变现在的处境，就先改变自己的思路！

我们不是没有好的机会，而是没有好的思路。思路影响和决定了人的精神和素质。在相同的客观条件下，由于人的思路不同，主观能动性的发挥就不同，各种行为也就不同。有的人因为具备先进的思路，虽然一穷二白，却白手起家，出人头地；有的人即使坐拥金山，但由于思路落后，导致家道中落，最后穷困潦倒。

亿万财富买不来一个好思路，而一个好思路却能让你赚到亿万财富。为什么世界上所有的财富拥有者都能够在发现、捕捉商机上独具慧眼、先知先觉呢？根本原因就是他们在思想上不保守，思路更新比别人更快！

人的思想、思路决定了人的言行举止，起着先导的作用。从奔月传说到载人宇宙飞船遨游太空，说到底都是思路更新、思想进步的结果。

思路超前，就能想别人之不敢想，为别人之不敢为，自然就能够发现别人视而不见的绝佳机会，获得成功也是水到渠成。

市场经济的规律告诉我们：只有思路常新才有出路。成功的喜悦从来都是属于那些思路常新、不落俗套的人们。

一个铁块的最佳用途是什么？第一个人是个技艺不成熟的铁匠，而且没有要提高技艺的雄心壮志。在他的眼中，这个铁块的最佳用途莫过于把它制成马掌，他为此竟还自鸣得意。他认为这个粗铁块每磅只值两三分钱，所以不值得花太多的时间和精力去加工它。他强健的肌肉和三脚猫的技术已经把这块铁的价值从1美元提高到10美元了。对此他已经很满意。

此时，来了一个磨刀匠，他受过更好的训练，有一点雄心和更敏锐一点的眼光，他对这块粗铁看得更深些，他研究过很多锻冶的工序，他有工具，有压磨抛光的轮子，有烧制的炉子。于是，他把铁熔化掉，碳化成钢，然后经过锻冶，

把它们加热到白热状态，然后投入到冷水或石油中以增强韧度，最后他细致耐心地进行压磨抛光。当所有这些都完成之后，奇迹出现了，他竟然制成了价值2000美元的刀片。铁匠惊讶万分，因为自己只能做出价值仅10美元的粗制马掌。经过提炼加工，这块铁的价值已被大大提高了。

另一个工匠看了磨刀匠的出色成果后说：“如果依你的技术做不出更好的产品，那么能做成刀片也已经相当不错了。但是你应该明白这块铁的价值你连一半都还没挖掘出来，它还有更好的用途。我研究过铁，知道它里面藏着什么，知道能用它做出什么来。”

与前两个工匠相比，这个匠人的技艺更精湛，眼光也更犀利，他受过更好的训练，有更高的理想和更坚韧的意志力，他能更深入地看到这块铁的成分——不再囿于马掌和刀片——他用显微镜般精确的双眼把生铁变成了最精致的绣花针。他已使磨刀匠的产品的价值翻了数倍，他认为他已经榨尽了这块铁的价值。当然，制作肉眼看不见的针头需要有比制造刀片更精细的工序和更高超的技艺。

但是，这时又来了一个技艺更高超的工匠，他的头脑更灵活，手艺更精湛，更有耐心，而且受过顶级训练，他对马掌、刀片、绣花针不屑一顾，他用这块铁做成了精细的钟表发条。别的工匠只能看到价值仅几千美元的刀片或绣花针，他那双犀利的眼睛却看到了价值10万美元的产品。

也许你会认为故事应该结束了，然而，故事还没有结束，又一个更出色的工匠出现了。他告诉我们，这块生铁还没有物尽其用，他可以用这块铁造出更有价值的东西。在他的眼里，即使钟表发条也算不上上乘之作。他知道用这种生铁可以制成一种弹性物质，而一般粗通冶金学的人是无能为力的。他知道，如果煅铁时再细心些，它就不会再坚硬锋利，而会变成一种特殊的金属，富含许多新的品质。

这个工匠用一种犀利的、几近明察秋毫的眼光看出，钟表发条的每一道制作工序还可以改进；每一个加工步骤还能更完善；金属质地还可以精益求精，它的每一条纤维、每一个纹理都能做得更完善。于是，他采用了许多精加工和细致煅冶的工序，成功地把他的产品变成了几乎看不见的精细的游丝线圈。一番艰苦劳作之后，他梦想成真，把仅值1美元的铁块变成了价值100万美元的产品，同样重量的黄金的价格都比不上它。

但是，铁块的价值还没有完全被发掘出来，还有一个工人，他的工艺水平已达到登峰造极。他拿来一块钢，精雕细刻之下所呈现出的东西使钟表发条和游丝线圈都黯然失色。待他的工作完成之后，你见到了牙医常用来勾出最细微

牙神经的精致钩状物。1磅这种柔细的带钩钢丝，如果能收集到的话，要比黄金贵几百倍。

现在有一句顺口溜：脑袋空空口袋空空，脑袋转转口袋满满。要想赚钱，就要勇于开拓、不断创新，为自身发展闯出更广阔的新天地。要问钱来自哪里，钱其实就在你的头脑里！人与人的最大差别是脖子以上的部分，有的人长期步入赚钱的误区，一想到赚钱就想到开工厂、开店铺。如果不突破这一想法，他们就抓不住新机遇。

真正想一想，成功与失败，富有与贫穷，只不过一念之差。

要想改变现在的处境，就要先改变自己的思路！

## 有“思路”者事竟成

公司的老板们直接在竞争的第一线搏杀，他们深谙“有‘思路’者事竟成”的道理。因此，他们对善于思考、具有超凡智慧的人是非常欢迎的，简直可以用求贤若渴来形容。

在市场经济中，企业之间的竞争尤为激烈。从经济发展的过程来看，企业竞争的重点不断发生转移，并且出现了三个不同的竞争阶段。

在第一阶段，企业的规模都比较小，它们重点进行的是物质领域的竞争，争原料、争设备、争市场。因为这些东西与企业效益直接相关。

在第二阶段，企业看到了“物”是死的，而人是活的，企业有了人才就能迅速发展。于是人才竞争成为企业竞争的重点，许多大公司使尽一切方法招揽人才。比如美国通用公司为了得到一位优秀的电气工程师，在多次“挖墙脚”没有成功的情况下，不惜花费巨资，把那位工程师所在的公司整个买了过来。

在第三阶段，企业认识到“人才”分为两种：一种是技术型的，另一种是思路型的。前者请来就能用，马上见效益，而后者尽管投资大、收效慢，但却能够对企业的整体效益和长远发展产生无法估量的价值。于是，思路型人才在市场上



成为竞争热点，咨询、策划、顾问成了时髦的行当，而“点子大王”一时也成为社会的热门话题。

公司的老板们直接在竞争的第一线搏杀，他们深谙“有‘思路’者事竟成”的道理。因此，他们对善于思考、具有超凡智慧的人是非常欢迎的，简直可以用求贤若渴来形容。因为他们中的许多人本身就是智者，他们也正是因为具有比一般人更高的智慧才成就一般人无法成就的事业。

掌管着美国好乐公司30亿美元资产的副总裁艾丽莎·巴伦，20岁时曾当过一家糖果店的店员。来店的顾客特别喜欢她，总是等着她给自己售货。有人好奇地问艾丽莎：“为什么顾客都喜欢找你，而不找别人，是你给的特别多吗？”艾丽莎摇摇头说：“我绝对没有多给他们，只是别的小姐称糖时，起初都拿得太多，然后再一点点地从磅秤上往下拿。而我是先拿得不够，然后再一点点地往上加，顾客自然喜欢我了。”

在一次盛大的宴会上，中国人、俄国人、法国人、德国人、意大利人争相夸耀自己民族的文化传统，唯有美国人笑而不语。为了使自己的表述更加形象、更有说服力，他们纷纷拿出具有本民族特色、能够体现本民族悠久历史的实物——酒，来彼此相敬。中国人首先拿出茅台，打开瓶盖，顿时香气四溢，众人纷纷称赞。紧接着，俄国人拿出了伏特加，法国人拿出了大香槟，意大利人亮出葡萄酒，德国人取出威士忌，众彩纷呈。最后，大家都看着美国人，美国人不慌不忙地站起来，把大家先前拿出的各种酒都倒出一点，兑在一起，说：“这叫鸡尾酒，它体现了美国的民族精神——博采众长，综合创造。我们随时准备召开世界文明智慧博览会。”

在全球化的今天，不仅经济、信息无国界，就连知识、文明智慧也在融合之中，派生出林林总总的“鸡尾酒”来。思路是战胜一切的武器，而汇集智慧的思路则是战无不胜的超常规武器。